Imaginem entre totes
una nova comunitat
d'incubació

Com pot el consum ser motor de nova economia cooperativista?

DES DEL CONSUM

10a Sessió
14 de maig

de 17 a 19h
Escola Lliure El Sol,
Av. de les
Drassanes, 3,
Barcelona

Inscriu-te a:
incubacio@bcn.coop

COÒPOLIS
Ateneu Cooperatiu de Barcelona

De febrer a juny
14 sessions de codisseny

economia social
ateneus cooperatius

Promou
Generalitat de Catalunya
Departament de Treball, Afers Socials i Famílies

Amb el finançament

sessió 10: codisseny de la comunitat d'incubació de Coòpolis des del consum

Data: 14 de maig de 2019 | **Horari**: 17:00 a 19:00h. | **Lloc**: Coòpolis (Escola El Sol), Av. de les Drassanes, 3, 08001 Barcelona

Nombre d'assistents: 4

Entitats a les que estan vinculades: Som Energia, Supermercat Cooperatiu, Desvestint Aliments, Opcions i La Garrofera

Dinamització: Mònica Garriga de FemProcomuns i Laura Hernàndez de Calidoscoop-LabCoop

Pilars de sostenibilitat treballats: comunitat, compartir, governança, recursos, producció

Preguntes de la sessió:

- Com pot el consum ser motor d'una nova economia cooperativista?
- Com pot una comunitat d'incubació fomentar l'agrupació de consumidors i usuaris? I com pot ajudar-los a ser generadors de producció, serveis, llocs de treball i un major control dels usuaris sobre el seu consum?
- Com pot servir per a la consolidació dels àmbits on hi ha solucions de l'ESS i com pot generar projectes nous on no hi són?
- Com pot fer d'enllaç perquè entitats ja existents acullin nous projectes o facin nous projectes conjuntament?
- Com es relaciona la comunitat d'incubació amb el cercle de consum?

Descripció breu de la sessió:

Objectiu: Què podria fer la comunitat d'incubació per impulsar l'ESS des del consum.

1er moment – Pensar en diferents projectes de consum (inclòs el propi de les persones participants) i aquelles especificitats que han estat clau pel seu naixement. Pensar també en projectes que s'hagin «encallat» i les especificitats que han impedit que esdevinguin realitat *(Quines especificitats va tenir el vostre projecte quan va néixer? Què creieu que va ser clau per al vostre èxit? Coneixeu altres projectes que hagin estat inspiradors, o que puguin servir per fer aquesta reflexió inicial.)*

2on moment - Què pot fer la comunitat d'incubació per què els projectes trobin aquestes condicions/especificitats? (((P.ex.Unes de les característiques (necessitats) dels projectes de consum és aconseguir massa crítica -creació de comunitat- suficient per desplegar el projecte, **què podria fer la comunitat d'incubació per ajudar a aconseguir dita massa crítica?)))**

3er moment – Escollir algunes d'aquestes especificitats citades en el moment 2, i aterrar-ho. *La comunitat d'incubació pot atendre qualsevol tipus de projecte de consum? Quins projectes creiem que poden ser prioritaris?* ***Establim criteris i condicions***

ESPECIFICITATS QUE HAN AJUDAT A NEIXER EL PROJECTE
ESPECIFICITATS QUE HAN "ENCALLAT" EL NAIXEMENT DEL PROJECTE

Resultats

https://pad.femprocomuns.cat/codissenyic140519

Dinàmica - 1er moment
Les persones participants citen diferents projectes de consum (post-it rosa) i relacionen, per una banda, un seguit de condicions o especificitats que han permès que existissin dits projectes (post-it groc) i, per una altra condicions o especificitats han impedit que existissin (post-it blau)

FoodCoop supermercat, Katuma, (Des)vestint aliments
(+)
- Motivació inicial, entusiasme per construir juntes
- Finançament inicial: quan tens clar el projecte, busques finançament i pot ajudar a avançar en la concreció
- Comunitat darrera del projecte, persones que impulsen
- Eines de comunicació, bidireccionals, cap enfora però també endins
- Espais on trobar-se
(-)
- Desconeixement de recursos (tecnològics, acompanyament, formatius...)
- Burocratització de la informació, pot portar que la gent es cansi, desconnecti del projecte
- Dificultats d'agenda
- Manca de finançament
- Projecte no col·lectiu (no enfortit)

Som Energia
(+)
- Impuls gràcies a l'experiència d'una persona d'un altre país, persona dinamitzadora que porta experiència d'altres llocs
- Creença que no "et podies barallar" amb Endesa

Cooperatives d'autoconsum compartit d'energia elèctrica (agrupació de gent que el que li sobra a algú entri algú altre a consumir; p.ex.quan jo marxo a treballar el botiguer pot aprofitar la producció generada)
(+)
- Gràcies a la nova legislació que ho permet; transposició legislació energètica europea
(-)
- Quan no existeix la legislació; bloqueig legislatiu per interessos políco econòmics

Projecte per netejar els boscos i produir pèl·let (projecte d'inserció sociolaboral)
(-)
- Concepte de propietat dels propietaris dels boscos

- Formació a persones migrades

La Garrofera de Sants
(+)
- Local cedit (als inicis no el teníem, però ara ja sí)
- Repartir el poder de decisió absolutament entre tothom que fa ús del projecte (treballar el consens,...)
- Suport econòmic fundacional (ni per la constitució, ni per alguns projectes)
(-)
- La competència (tenir una botiga agroa-cooperativa molt a prop)

Germinal
(+)
- Militància, persones que realment es creuen el projecte
- Quan va néixer era únic, singular, sense competència
(-)
- Al créixer li van faltar persones militants, quan es creix convé la professionalització i s'ha d'estar preparat per assumir-ho
- Estatuts tant llargs que dificultaven la gestió (l'excés d'ideologia), la presa de decisió,...

Opcions, la revista
(+)
- Idea nova i "potent" quan neix; en el 2002 context històric interessant i facilitador per innovar, trajectòria ecologista, moviments

Opcions (compres conjuntes)
(-)
- No va sortir bé perquè el model es va plantejar malament i la proposta tecnològica que ens van fer no era bona

Grup Ecos
(+)
- Visió amb passió, xarxa relacional bastant tupida

Som Mobilitat
(+)
- Bons perfils professionals que donen servei a una col·lectivitat de consumidors, els serveis estan molt orientats a satisfer necessitats

Dinàmica - 2on moment
Les aportacions s'endrecen per blocs temàtics:

Espai
- Físic per reunions - facilitar un espai de reunió és una manera d'impulsar projectes.

- Tenir ubicats espais comercials per executar l'activitat econòmica.
- Relació amb el territori - una iniciativa de consum necessita estar arrelada al territori.
- Lògica de serveis - depèn de les dimensions que vulguis agafar, l'espai té que veure amb la xarxa relacional.

Xarxa relacional (coneixement legal, lobbying,... recursos, formació)
- Facilita trobar espais amb els quals connectar.
- Una cooperativa de consum ha de compartir l'espai amb altres iniciatives.
- A través del consum podem transformar el model econòmic.
- La comunitat d'incubació podria fomentar la trobada entre diferents col·lectius sectorials.

La comunitat d'incubació ha de ser més proactiva perquè la gent es relacioni o, menys, simplement facilitar l'espai i que les persones facin el que vulguin? Impuls de Sants fa aquesta promoció de la xarxa relacional o la fan els projectes que participen a la comunitat d'incubació?
- M'imagino que seran projectes nous, de nova creació, fomentar la relació els ajudaria.
- FoodCoop estem incubats a la InnobaBAdora; els projectes que tenim certa expertesa, fem sessions on la gent s'apropa, coneixen el nostre projecte, fem elevator pitch, i així coneixem altres projectes, fem comunitat, establim futurs lligams, més en lògica de dinamització.
- La dinamització pot ser política o festiva, l'important és conèixer gent per poder-hi crear sinergies.
- Compartir coneixement col·lectiu i recursos, la incubadora com a biblioteca de recursos de coneixement, per exemple com s'ho munten les cooperatives.
- Hi ha xarxa relacional de persones i d'entitats.

Finançament.
- Suport de base per optar a subvencions (suport a redactar projectes, informació,...)
- Si parlem de consum el normal és que siguin els consumidors els que financin el consum.
- Cas del Supermercat cooperatiu van ser persones que van sortir de casa i que van unir-se per fer un supermercat. Si volem fer una campanya de crowdfunding, ens ho proposem i la fem. Algú va portar el documental i el va promoure. Esdeveniment inicial a Facebook, el Cercle de consum de Coòpolis va mirar de dinamitzar-lo per ajudar a evolucionar i presentar-se a dues subvencions. Gràcies a que va rebre aquestes subvencions el projecte està tirant endavant, hi ha dues persones que enforteixen el projecte, desenvolupen el pla de negoci.
- Som Energia, va participar en un programa de la Generalitat de Catalunya que la va ajudar a iniciar el projecte.

Comunicació (interna i externa)

Cohesió comunitat (entusiasme, comunitat, persones que l'impulsen, empenta, militància, passió, visió...)
- La comunitat d'incubació ha de fer formació, sensibilització.
- Inspiració, visites de gent de fora, ha d'ajudar a que la gent se li "encengui la bombeta".
- Acompanyar .
- Ajudar a "superar" les dificultats d'agenda de les persones.

Singularitat (del projecte, del col·lectiu, de l'entorn)
- La comunitat d'incubació ha d'ajudar a projectes nous a trobar complicitats amb altres ja existents en el mateix sector, buscar maneres d'encaixar

La incubadora ha de ser promotora d'iniciatives? No, això és un estudi que ha de fer la Generalitat o l'Ajuntament de Barcelona

- Tu pots triar quin tipus de projectes tirar endavant, si fas un exercici previ de sectors vitals.
- Us trobareu al revés, la gent voldrà obrir projectes a llocs on ja existeixen.
- Igual que les escoles tenen una borsa de treball, cal una bossa d'idees.

Governança

- Sobre governança, l'experiència de Brooklyn, i comparant-ho amb altres, insistiria a trobar mecanismes participatius perquè la gent es faci el projecte seu.

La comunitat d'incubació què pot fer? Acompanyar projectes que necessiten que les comunitats aprenguin a relacionar-se en la cooperativa i després sàpiguen caminar soles.

- Dificultat de dirigir el projecte de consum cap a la governança, serà diferent segons si és una cooperativa petita, de barri, ... en algunes allò social i comunitari és cabdal.
- Cal tenir ment oberta a que la gent vulgui crear cooperatives diferents, encara que no ens agradin.
- Som Energia és un projecte de gent, la governança de la gent és de la gent.
- Amb el supermercat cooperatiu no tinc clar quina és la governança? Ara està constituït com a associació i l'objectiu és constituir-nos com a cooperativa.
- La incubadora ha d'incitar a que la gent s'apunti a la cooperativa.

Tecnologia (debat telemàtic i votació online)

- Eina "decidim" per prendre decisions, per gestionar assemblees sobretot per cooperatives de consum no vinculades al territori.
- Horaris amplis d'accés als local? Per muntar un projecte de consum no cal, ja es buscaran un local diferent

Equip

- Importància que l'equip tingui persones professionals per respondre a les necessitats del projecte.
- Sempre ha d'haver-hi equips professionalitzats.
- Som Energia necessita professionals.
- Nosaltres (cooperativa consum) ens caldria un equip professional si hi hagués 20 o 30 famílies més.
- Disposar de perfils professionals et permet tenir un creixement sostingut, tot i que no és una condició per tenir un projecte d'èxit de consum.
- Concepte xarxa relacional, en temes de consum, igual fem tota la fiscalitat nosaltres, passem els números, de manera col·lectiva veiem com presentar els números a Hisenda fàcilment,...

Conclusions destacables

Propòsit de la incubació

[per què fer una incubadora, quines transformacions promou, ...]

- Una iniciativa de consum ha d'estar arrelada al territori. La comunitat d'incubació podria tenir identificats espais comercials per executar l'activitat econòmica.
- A través del consum es pot transformar el model econòmic, per tant, donar suport a projectes de consum pot ajudar al paper de transformació que persegueix la comunitat d'incubació de Coòpolis.

Qui incubar

[quin tipus de projectes, quines formes jurídiques, quant de temps, en quines condicions, ...]

- Els projectes de consum cooperatiu necessiten de temps (més de 3 anys) per posar-se en funcionament i consolidar-se.

Espai

[característiques de l'espai, equipaments que té, condicions d'accés, usos, recursos compartits, ...]

- Facilitar espai de reunions de gran capacitat perquè els projectes de consum que mouen un gran volum de persones tinguin on trobar-se.

Altres recursos

[dinamització, activitats conjuntes, recursos tecnològics, ...]

- Formació, sensibilització en matèria de consum cooperatiu.
- "Inspiradora" de noves idees i projectes, promovent les trobades amb gent de fora.
- Ajudar a projectes nous a trobar complicitats amb altres ja existents en el mateix sector, buscar maneres d'encaixar.
- Suport de base per optar a subvencions (redacció de projectes, informació,...)
- Acompanyament relacional i dinamització del col·lectiu de persones o comunitats de les cooperatives de consum.
- Eina tecnològica que permeti la participació de les persones en assembles o en d'altres espais de participació sense tenir necessàriament presència física (debat telemàtic i votació online).

Comunitat

[organització, bones pràctiques, regles i normes, governança, iteració del codisseny, foment de la col·laboració, pertinença ...]

- Fomentar la trobada entre diferents col·lectius sectorials, entre diferents projectes (entitats i persones)
- Compartir coneixement col·lectiu i recursos, com una biblioteca de recursos de coneixement (aspectes legals, fonts de finançament, idees,...).
- Promoure que les persones (la ciutadania) s'afegeixi a projectes de consum cooperatius.
- Facilitar mecanisme participatius perquè les persones es facin seu els projectes de consum.

Altres conclusions de la sessió

[que no estiguin en els apartats anteriors]

- Els projectes de consum necessiten, en general i sobretot a mida que creixen en dimensió, tasques professionalitzades; disposar de perfils professionalitzats permet el creixement sostingut (tot i no ser una condició sine qua non perquè els projectes de consum tinguin èxit).

Continuïtat

Elements a destacar per al codisseny de la comunitat d'incubació o per treballar en properes sessions.

- A l'espai de tallers de Can Batlló, a veure si un pogués ser un obrador de lliure accés perquè puguem elaborar i oferir productes envasats; una manera de fer-ho és quedant i fent un taller